

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】從白鴿變老鷹 年薪百萬不是夢

資料來源：【網路文章】2010 / 08 / 11 文／張小蘋 商周特刊職場特刊

業務銷售類工作向來歡迎零經驗的人，只要是定下遠大目標的老鷹，很快就能高收入！

業務銷售類工作一般做了約 5 至 7 年之後，有機會成為中階管理人，而市場上對中階管理人才進行挖角時，薪資平均成長幅度在 10% 到 15% 之間。

早上 9 點，周裕凱一進入辦公室，才剛坐定，他立即攤開所有檔案夾，準備早上開會所需資料。開完會之後，他拿出事先列好的客戶名單，依照申請理賠、準備簽約分門別類之後，再一件一件依順序處理完畢，「這對我來說非常重要，優先替這些客戶處理他們的需求後，我才能心無旁騖的開發潛在客戶。」

73 年次的周裕凱在人壽公司從事電話行銷已經 4 年，雲林縣土庫工商畢業的他，退伍後做過廣告設計，甚至還當過情趣用品店的店長，工作經驗雖然豐富，但總是沒有明確方向，直到看見電話行銷專員的徵才廣告，帶著忐忑的心到高雄謀職，才找到屬於自己天空。

「雖然我的工作不需要學歷、經驗的高門檻，」周裕凱說，工作內容只是打打電話拜訪客戶，看起來似乎很單純，仍然不能放棄任何充實自己的機會，「我剛進來時，在公司的安排下，努力 K 了 2 到 3 星期的書，考取了『人生保險業務員登入證』。另外，這種工作每天平均要打 100 至 150 通電話給陌生人，如果沒有熱忱，做起來是很痛苦的。」

成功個案 1》每天訪 250 位客戶，1 年後賺百萬

根據 104 人力銀行的調查，最歡迎零經驗者的職務雖然是「業務銷售類」，占 25.3%，但零經驗的新鮮人最嚮往的職務卻是「行政總務類」，占 20.7%。104 人力銀行公關經理方光瑋

說，「這是令人憂心的數據，顯示現在零經驗的新鮮人對工作與事業缺乏目標與長遠規畫，想尋求安逸穩定的生活，這是典型的『白鴿性格』。」

白鴿性格反映在這個行業的另一個現象，是很多零經驗的人「勉為其難」進入公司，卻抱著領一份薪水過日子的態度，一遇到挫折就退縮。中信房屋總經理特助胡佩蘭表示，每年中信房屋聘顧零經驗的人約 3,000 至 4,000 人，但超過半數（約 52%）無法撐過半年磨合期，主要原因就是有拜訪陌生客戶的障礙，以及無法克服一直被拒絕的挫折感。

「我很多同事都是這樣離開的。」周裕凱感同身受，在人壽公司的 4 年中，看到許多同事來來去去，他不想當白鴿，一再告訴自己要撐下去，「態度很重要。我把這份工作當成是一個自我成長的機會，客戶是最好的教材，能將自己有稜有角的個性磨得圓融，鍛鍊意志力與耐性，同時訓練出優秀的銷售能力。」

給自己一個挑戰自我的機會！就是這樣的想法，讓周裕凱擺脫追求安逸穩定、胸無大志的「白鴿性格」。他每天規定自己，電話拜訪 250 位客戶，以比別人多付出的方式，讓他在進入公司第二年，年薪就破 100 萬元，現在更超過 150 萬元。

目前，職場上一般業務銷售類的起薪約在 2 萬 5,000 元上下。以房仲業為例，胡佩蘭表示，中信房屋新進人員如果以保障底薪制來計算，工作 3 到 8 個月，薪水大約在 2 萬 5,000 元到 3 萬 5,000 元之間。

人格特質》不怕被拒絕、能聆聽客戶需求

類似周裕凱這種拚 1 年、薪水立即三級跳的人，胡佩蘭分析，積極的態度、不害怕人群、有敏銳的觀察力，以及耐心的聆聽是成功的必備條件。「業務銷售不只是強調銷售技巧，本身人格特質也是關鍵。」胡佩蘭再以中信房屋內部的調查為例，能將客戶的拒絕轉化成爲正面的積極力量，並仔細觀察聆聽客戶需求，推薦合適物件，而不是強迫銷售物件給客戶的人，薪水與獎金大多呈現三級跳的表現。

「其實，有心就賺得到錢，自我調整很重要。」伯樂亞太管理顧問有限公司總經理危永芝表示，想從事業務銷售類工作的人，心態調適與建設很重要。零經驗的人或是剛踏入職場，不論是工時與薪水方面的條件一定不好，如果只是抱著領一份薪水的心態，不僅會工作得十分痛苦，在

職場的發展也將因此受限。

成功個案 2》MBA 做行銷專員，當到總經理

危永芝強調，不管做什麼工作，都是累積經驗、儲備實力的機會，「千萬不要沒有自信，可以試著替自己立下一個大目標，讓自己有前進的動力，這樣對工作的態度會是積極的。」也因為有明確的目標，即使知道這份工作只是暫時的，也會很清楚要在這份工作中獲得什麼技能之後，繼續往下一個目標前進。

前 LVMH 珠寶鐘表部總經理張麗敏就是一個很好的例子。大學畢業，累積了幾年人力仲介的工作經驗後，她決定到美國拿 MBA 學位，28 歲回到台灣，她拒絕原領域的高薪誘惑，決定從頭開始，擔任一個月薪水 5 萬元的行銷專員。

當時，她行銷經驗是零，同事們的年紀也都比她小，但她告訴自己，3 年內要當上品牌經理，深信「只要相信自己，想要的一定可以得到。」她把握每一次的機會累積經驗與實力，不懂的就請教同事。

「剛進公司時連廣告稿都不知道是什麼，還是靠同事解說對色、校稿的流程，才有點概念。」張麗敏說，在那個網片尚未普及的年代，每一次對色與文字校訂都是勞心又費時，到最後都頭昏眼花。

那段時間，她坦承是痛苦期，每天加班到凌晨，週末進公司是家常便飯，壓力大到夜深人靜時，從公司打電話回家給家人，面對電話筒放聲大哭。但最後，她撐了下來，「因為我知道撐過了，前面就會有更多的機會在等你。」

因為擁有這樣積極的態度與熱情，她擔任行銷專員半年，就獲得主管信任，負責帶領 27 位媒體記者到瑞士參觀鐘表展。她說，「每一次公司給我的任務，我都會很興奮的接受，因為那是我表現及累積經驗的機會。」

人格特質》反應快、冒險性、喜歡求變化

業務銷售類工作的內容是密集又緊湊的，而每次計畫或籌備活動的過程中，充滿臨時性與不確定性，張麗敏建議，在學習的過程中，「隨機應變、找出方法解決問題，是從事行銷工作絕對必須的條件，在活動現場很容易臨時缺東西，或是有其他需求，都是要靠臨場反應及經驗找到解決方法，才能對客戶與長官展現你的專業度與沉穩性。」

清楚明白自己職涯歷程，是張麗敏能闖出一片天的主要因素，「因為一直想從事時尚產業的行銷工作，因此當 LVMH 有機會時，即使要從頭來過，我也義無反顧。」這樣的積極與熱情，讓她如願拿到進入時尚圈的門票。

具備正面積極、富冒險性、喜歡求變化的人格特質，是張麗敏在業務銷售類工作有精彩表現的重要因素。如果沒有具備這種性格，就無法從事業務銷售工作嗎？從事業務工作超過 13 年，目前擔任 Bossini 市場開發部經理的劉美芬說，「只要你對自己的人生有『欲望』，想要讓自己過得更好，永遠不滿足現狀，就有機會成爲一位成功的業務或是行銷主管。」

成功路徑》確立目標，有決心和積極的拚勁

至於，如何評估自己適不適合做業務銷售工作？可以參考身旁成功人士的案例，並問自己是否能夠做到他們那樣的程度，如果有決心及積極的工作態度，自然會有更好的工作機會上門。

換句話說，業務銷售類工作，在轉職時的空間相當大。根據伯樂亞太管理顧問有限公司調查，業務銷售類工作一般做了大約 5 至 7 年之後，以本身學歷條件加上帶人經驗，有機會成爲中階管理人，而市場上對中階管理人才進行挖角時，薪資的平均成長幅度在 10% 到 15% 之間，如果原本年薪是 100 萬元，最少可以談到約 120 萬元。

「很多目前檯面上的高階主管，大多都是行銷業務出身的。」劉美芬分析，近幾年也有許多具行銷業務背景的中高階主管，憑藉敏銳的市場觀察力，以及豐富的通路人脈而自行創業，這些例子都顯示，從事業務銷售工作，做好目標與規畫，還是有許多可能性。

業務銷售類向來歡迎零經驗的人，怕只怕無法克服「心魔」，只要訂下目標，「想像」10 年後的自己，不論是成爲行銷總監，或是大中華區的品牌經理，一旦目標確立，路徑與方法就明朗了，安逸的小白鴿要蛻變成大老鷹，並不困難。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)